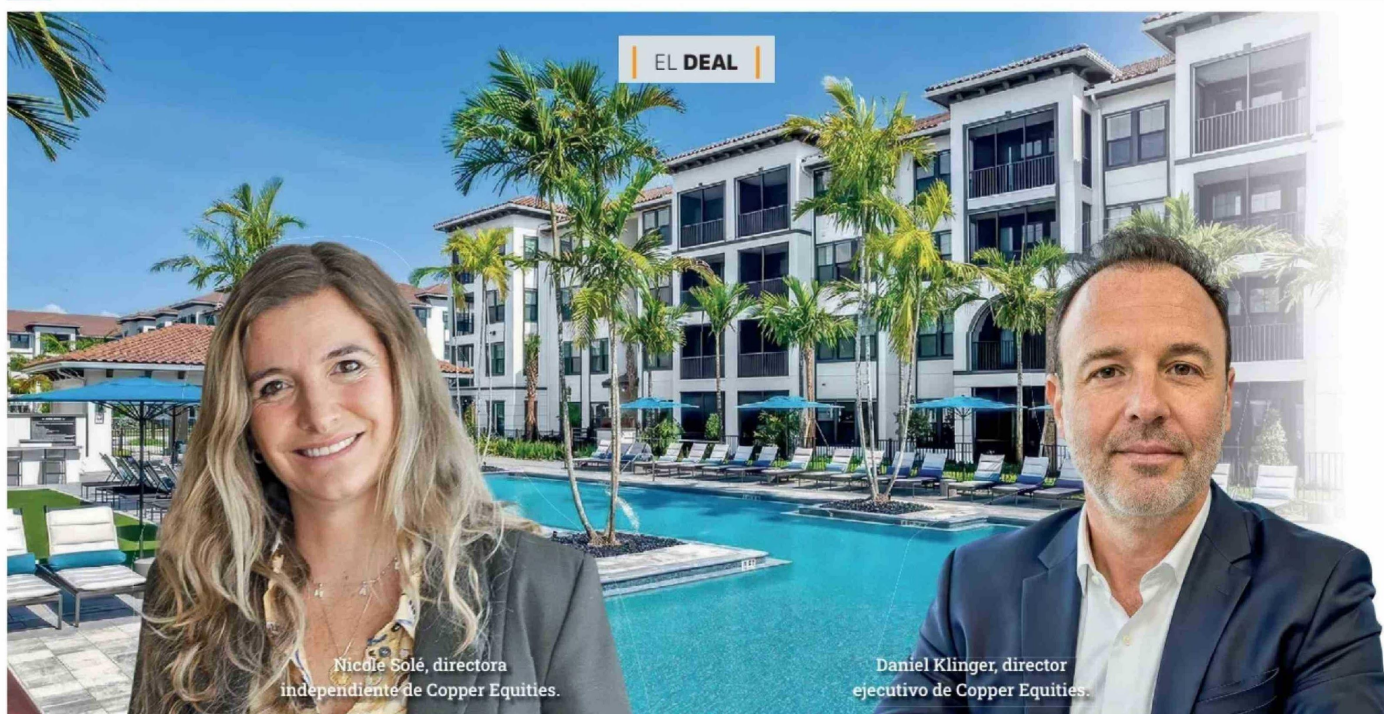


Fecha: 16-05-2026
 Medio: Diario Financiero
 Supl.: Diario Financiero - Señal DF Sabado
 Tipo: Noticia general
 Título: La ambiciosa apuesta de Copper Equities: duplicar los activos inmobiliarios en EEUU a tres años

Pág.: 14
 Cm2: 674,3

Tiraje: 16.150
 Lectoría: 48.450
 Favorabilidad: ☐ No Definida



Nicole Solé, directora independiente de Copper Equities.

Daniel Klinger, director ejecutivo de Copper Equities.

La ambiciosa apuesta de Copper Equities: duplicar los activos inmobiliarios en EEUU a tres años

La administradora ligada a las familias Klinger, García y Noguera ya suma inversiones por US\$ 450 millones en 14 estados y ve "brotes verdes" en el mercado multifamily. La incorporación de Nicole Solé al directorio busca reforzar la siguiente etapa de expansión.

POR JORGE ISLA

Con presencia directa hace 16 años en Estados Unidos, la familia Klinger cuenta con una de las trayectorias empresariales más consolidadas entre los inversionistas chilenos activos en el sector inmobiliario en ese país. Un camino que el clan liderado por el empresario Ricardo Klinger comenzó a emprender hace dos décadas, y que consolidó en 2007 con la venta de sus activos en el área hotelera —principalmente en la cadena Park Plaza, donde estaban asociados a Jaime Grossman, Raúl Markman y la familia Harseim— y antes su negocio de productos químicos. Tras las desinversiones, vino la radicación de la familia en EEUU, donde Daniel Klinger, integrante de la siguiente generación, cursó sus estudios para luego jugar un papel relevante en el desarrollo empresarial posterior. A través de Andina Holdings LLC —firma con base en Miami— la familia analizó la oportunidades que surgieron después de la crisis de 2008 y que sentaron las bases de las inversiones inmobiliarias que rápidamente extendieron a otros estados, primero con foco en el

segmento hotelero.

Luego vino la evolución del negocio familiar hacia su forma actual como una administradora de inversiones, que comenzó a tomar forma con la invitación a amigos y familiares a integrarse como socios. Primero fue Jaime García —exCEO de Embotelladora Andina y director de empresas como Lipigas, Sodimac y Banvida— y su familia, que tras participar inicialmente como inversionistas ingresaron a la administradora a través de su family office Inversiones Río Claro en 2017. A ellos se sumó años después la familia Noguera a través de su family office Inversiones Noguera, que completando la estructura societaria de Copper Equities, cuyo directorio preside Ricardo Klinger e integran Daniel Klinger (director ejecutivo), Jaime García Riosco, Juan Ignacio Noguera y Tomás Poblete.

El balance es elocuente: el portafolio de Copper Equities totaliza inversiones por US\$ 450 millones, con una cartera centrada en proyectos de renta residencial multifamily —que representan el

85%— con desarrollos en 10 estados de costa a costa, más activos en el área hotelera (del orden de un 12%), con lo cual la presencia sube a 14 estados. Uno de los grandes polos ha sido Georgia y el dinamismo de Atlanta y alrededores, con casi 6 millones de habitantes. "Ha sido uno de nuestros mercados más importantes, con fundamentales muy potentes en términos de crecimiento de la población en los últimos 15 años y diversidad de empleo que lo hacen súper interesante, y nos ha ido muy bien ahí", señaló Daniel Klinger desde Dallas, otra de las ciudades prioritarias en la estrategia junto a Houston y Austin, dentro de una firme apuesta por Texas. "Es un estado que crece de forma importante, siempre muy relacionado con el tema de energía y el petróleo, pero que es mucho más que eso, y grandes empresas se han establecido por factores como su menor costo de la vida", agregó.

Brotes verdes inmobiliarios

De acuerdo a una reciente presentación, Copper Equities cuenta con una cartera de 10 edificios multifamily en etapa de desarrollo y 16 activos en arrendamiento, mientras que en el sector hotelero cuenta con cinco recintos en operación. Este es el resultado de la capacidad de los gestores de la administradora de leer las señales del sector inmobiliario estadounidense en un escenario marcado por un enfriamiento de la actividad tras las alzas de tasas en 2022 y los tres años siguientes.

"Nos movemos de acuerdo a

nuestro feeling del mercado. Y hoy empezamos a ver brotes verdes de verdad en el negocio multifamily: se calcula que se entregarán en adelante del orden de 300 mil unidades por año, mientras se estima que la demanda asciende a niveles de 350 mil. Vamos a entrar en un ciclo con más demanda que oferta, lo cual nos hace estar positivamente expectantes", indicó Klinger.

Sin dejar de lado "todas las cosas que pasan en el mundo", el directivo confía en que "los fundamentales del negocio de multifamily están mejorando, van a venir años mejores y queremos estar presentes".

El nuevo aire en el directorio tras el arribo de Nicole Solé

En este marco, los gestores de Copper Equities se han puesto una meta ambiciosa: duplicar la cartera de activos en un plazo de tres años.

Y en ese horizonte, la administradora cuenta con un sólido refuerzo: la incorporación en abril pasado al directorio de Nicole Solé, ejecutiva emblemática de la industria inmobiliaria chilena con una trayectoria de 20 años como CEO de Exxacon, firma de la que es socia y actual vicepresidente. "Creo que era necesaria una cabeza inmobiliaria que pudiera participar y aportar en el directorio, y también con presencia en Chile para el relacionamiento con inversionistas que tienen una cartera súper relevante, principalmente a nivel de family office y altos patrimonios. Se pueden generar sinergias súper importantes a nivel de los socios y en distintas asociaciones", explicó Solé.

En esta línea, la recién asumida directora valoró la solidez demostrada por Copper Equities gracias al estilo de sus gestores, "en particular por la disciplina del grupo en la rigurosidad de su selección de los negocios, así como en la atención y servicio a sus inversionistas en una relación dueño a dueño, ya que ellos participan directamente en el control de los negocios con los asociados desarrolladores respectivos".

Además de la presencia consolidada en Georgia y la activa evaluación de oportunidades en estados como Texas, la compañía tiene un especial interés en zonas de EEUU como Seattle —donde están por entregar un proyecto residencial para la renta en un suburbio cerca del headquarter de Microsoft— y en el estado de Arizona. En la ciudad de Mesa —un activo distrito cercano a Phoenix que se ha beneficiado de una economía diversificada, una gran migración desde puntos como California y un potente equipamiento—, Copper Equities desarrolló un proyecto multifamily en un formato particular: townhouses en un concepto de condominio, con inmuebles de tres y cuatro dormitorios orientados a familias. Una apuesta que partió exitosa, ya que la primera etapa de 200 viviendas fue adquirida por un fondo ligado a JPMorgan, tras lo cual se dio inicio a una segunda fase. "Cumple con todas los requisitos para un desarrollo de esta categoría y con un producto súper singular que no tiene otra oferta similar, y que va a marcar una diferencia con muy alta demanda", resaltó Solé.